

# DBZ DER ENTWURF

MAGAZIN FÜR JUNGE ARCHITEKTEN UND INGENIEURE

November 2019



**Das Netzwerk**  
im Studium, im Beruf, und international!



**VECTORWORKS®**

A NEMETSCHKE COMPANY



**VECTORWORKS**



/vectorworks deutsch

# DEINE BIM- UND CAD-SOFTWARE FÜRS STUDIUM

**ComputerWorks**  
AUTHORIZED DISTRIBUTOR

HOL DIR DIE KOSTENLOSE STUDENTENVERSION:

[WWW.VECTORWORKS-CAMPUS.EU](http://WWW.VECTORWORKS-CAMPUS.EU)



# Wir müssen reden

„Zusammen kommt man weiter“ – klingt wie der Satz auf einer Spruchkarte und ist er bestimmt auch schon. Jede und jeder kennt solche Sätze, allerdings werden sie oft nur als Floskeln dahingesagt. Zu oft gehört und meist nicht lange darangehalten, obwohl sie einfach, richtig und wichtig erscheinen. Beim Bauen in jedem Fall! Je früher alle Beteiligten zusammenarbeiten, desto besser. Und noch besser, wenn auch das Zwischenmenschliche klappt. Da das alle wissen, gibt es einen passenden Begriff, der mittlerweile leider einen leichten Beigeschmack hat, wenn er benutzt wird, obwohl er für viele leicht und für alle richtig und wichtig ist. Beispiele gibt es genug auf den folgenden Seiten.

Also dann los: Geht Netzwerken!



*Handwritten signature: M. Schuster*

GLOSSE 08 **Mundpropaganda**  
*Johannes Sack, München*

GUT ZU WISSEN 06

ERSTWERK 08 **Mehr.Wert.Pavillon**  
*Lisa Krämer, Katna Wiese, Sophie Welter und Simon Sommer, Karlsruher Institut für Technologie*

NACHGEFRAGT 10 **Der Sprung ins kalte Wasser**  
*Formaat, Mainz*  
*Ingenieurbüro Hubert Beyer, Leipzig*  
*Dreigegeneinen, München und Berlin*  
*ConstructLab, Berlin*

FACHBEITRAG 18 **Netzwerken-Check**  
*Dipl. Betriebswirt Jörgen Erichsen, Unternehmensberatung, Leverkusen*

20 **VDI-Netzwerke**  
*Thomas Müllenborn, Abteilungsleiter Regionen und Netzwerke, VDI Verein Deutscher Ingenieure e.V., Düsseldorf*

IM GESPRÄCH 22 **... mit Tobias Wallisser, LAVA**

26 **In der vierten Generation**  
*Dr. Kevin M. Rahner, Schnetzer Puskas Ingenieure, Basel/CH*

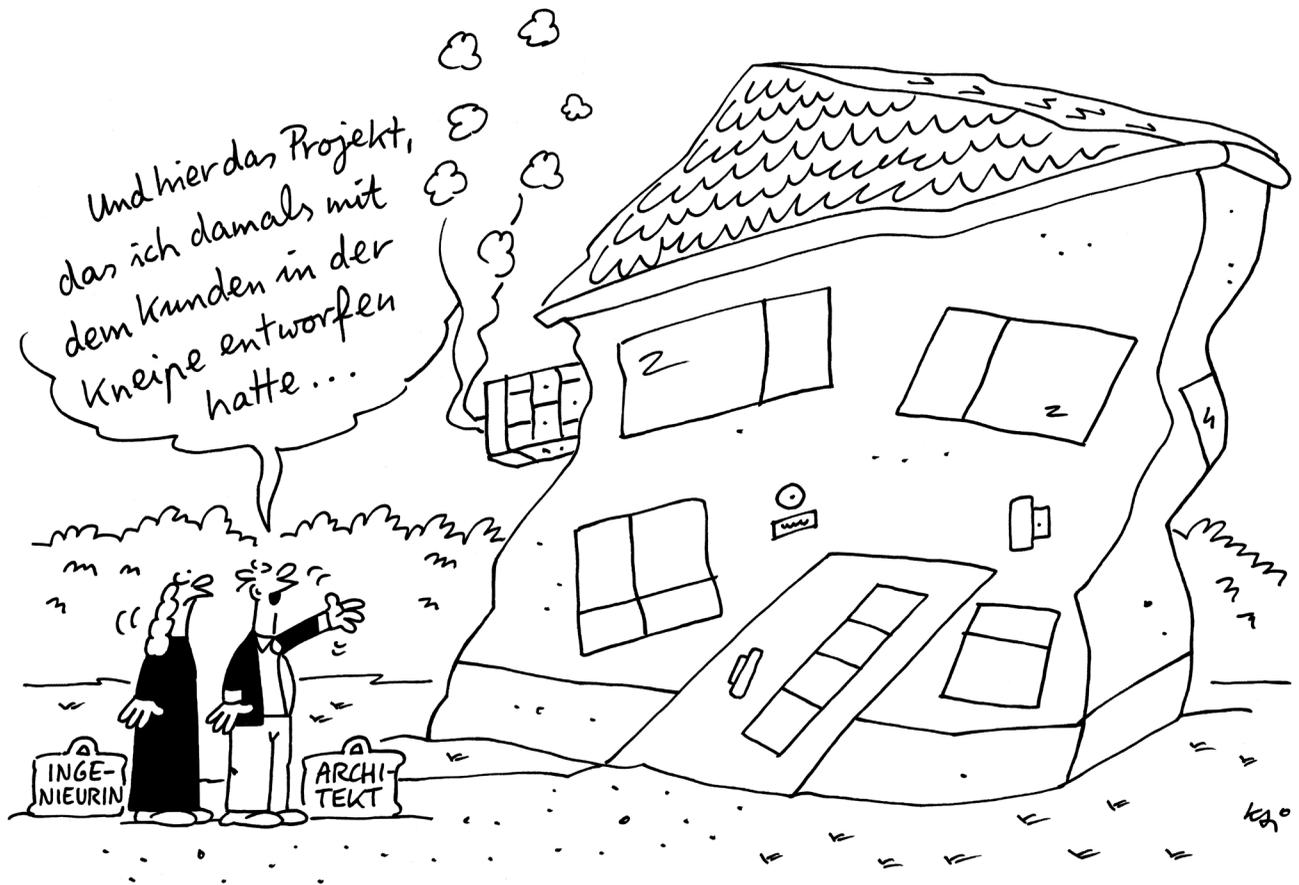
28 **Im Verbund**  
*Michael Engelmann, Mitbegründer und geschäftsführender Gesellschafter der PlanerAllianz, Hannover*

IMPRESSUM 31



ÜBER DAS COVER  
The Arch, Zomerwerf Genk  
von ConstructLab im Thor  
Park, Genk/BE  
Foto: ConstructLab

# Mundpropaganda



Akzeptieren wir, dass es nun mal zum Job einiger Nichtweniger gehört, sich ständig im Dienste des Netzwerkelns an fremde Leute heranzureden. Jeder kann machen was er will. Das Problem dabei jedoch: wann hört die Arbeit an diesem „Werk“ auf – wenn wirklich jedes Gespräch zu Akquise und Networking (aus-)genutzt werden kann?

Wird nicht eine Grenze überschritten, wenn man Frühs um halb drei in der dunkelsten Spelunke (während du gerade die zwei Euro für fünf Welthits in die Jukebox schmeißt) von einem Kaffeeröstsuppergerät erfährt!

„Lass das mal zusammen machen!“ hier meine Karte.

Und die Jukebox: Do you really want to hurt me vs. I want you to want me. Glücklicherweise gibt es eine weit elegantere Art der Kommunikation: Nehmen wir die gleiche Zeit, gleicher Ort, immer noch Kneipe und fortgeschrittene Stunde. Verträumt krakelt und kritzelt das etwas abseits sitzende schwarzgekleidete junge Pärchen diskutierend auf Bierdeckeln, Servietten und Eintrittskarten herum. Die Situation der beiden wird nicht lange unbemerkt bleiben und es ist absehbar, dass sich nach kürzester Zeit die halbe Kneipe in lautstarken Kommentaren um die Zeichnungen und Berufe der beiden kümmern wird. Oh, Architektur!

Eine solche Erfahrung haben die meisten schon einmal gemacht: in ähnlicher Weise funktioniert das nämlich unabhängig vom Geschlecht der Protagonisten und dem Ort – auch die Kneipengesellschaft ließe sich mit gleichem Testergebnis gegen Spaziergänger oder Freibad-Besucher tauschen. Scheinbar haben so ziemlich alle Menschen das Bedürfnis, Zeichnungen zu kommentieren, in mehr oder weniger absichtlichen Strichen eine bemerkenswerte, einer Bemerkung würdige Kunst zu sehen. Und ja, es scheint im Menschlichen zu liegen, dieses löbliche Bedürfnis, Zeichnende anerkennend zu loben – für ihren Mut? Es zeigt sich also: man hat alles beisammen, was man sich im farbigen Spielplatz-Möbel-Marketing-Büro wünscht: Aufmerksamkeit für die Person, Empathie für die Sache. Visitenkarten tauschen und fertig.

### Nennen wir dies, wenn das erste Beispiel Kalt-Akquise heißt folgerichtig im umgekehrten Sinne Inverse-Warm-Akquise?

Es ist nun freilich noch nicht bewiesen, dass daraus tatsächlich Projektaufträge entstehen. Aber Projektakquise ist bei Architekten ja generell eine spannende Sache, da es – außer vielleicht bei copy-paste-Architekten, was ja bekanntlich mit Architektur nichts zu tun hat – kein fertiges Produkt gibt, dass es zu bewerben gilt. Somit bedarf es einer eigenen Form der Kommunikationsmittel, mit der wir Architekten uns auszudrücken vermögen: eine von Hand skizzierte Idee, über eine Zeichnung oder ein Rendering, über ein Modell. Vielleicht mit einem ähnlichen Produkt möchte man einwerfen - mit einer Strategie und guten Referenzen, mit einem guten Verhältnis zu früheren Bauherren und Bauherren. Über die nach dem innovativen Potenzial von Zahnpasta klingende „Mundpropaganda.“ Und das ist es doch, Netzwerk, nur anders gefasst. Architekten-Netzwerk ist nicht gleich networking-Netzwerk. Gehen wir an den Wortsinn Netzwerk zurück, dann sprechen wir von einem Werk-Stück, einer gewobenen Struktur aus verschiedenen Einzelteilen und nicht nur identischer Einzelheiten. Übersetzt gilt für den Begriff: nicht nur auf der Ebene der persönlichen Bekanntschaften vernetzt und bekannt zu sein, sondern alle Aspekte in ein eigenes Netzwerk zu fügen; gleichermaßen erfolgreiche Projekte, persönliche Bekanntschaften, gute Referenzen, zufriedene BauherrInnen, schöne Zeichnungen, selbstbewusstes Auftreten und so weiter zum persönlichen Netzwerk zu verweben. Daran lohnt es sich zu arbeiten. Denn prinzipiell wirbt man als Architekt in der Projektakquise stets vor allem für sich selbst, für die eigene Künstler-Persönlichkeit. Das wird umso klarer, wenn man sich das Gegenteil vor Augen führt: was ist ein Architekt, wenn er komplett auf sich alleine gestellt ist? Als Schriftsteller oder Künstler mag diese Abschottung noch möglich sein, da hier meist Geist und Handlung in einer Person vereinigt liegen. Aber da Architektur nicht allein

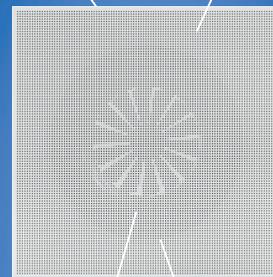
durch den Architekten entsteht, sondern ein vielschichtiger Prozess ist, der mit der Konzeption/Diskussion beginnt und ab dem Wunsch zur material- und ortgebundenen Realisierung über alle Leistungsphasen stets die Belange aller Beteiligten moderiert und integriert, lässt sich die Qualität der architektonischen Arbeit, der tatsächliche Erfolg eines Entwurfs, endgültig erst nach der Realisierung messen.

Und damit weiß man auch, was die Arbeit ist – und was Kennenlernen und Smalltalk. Dass ein gutes Gespräch sich zumeist selbst genügt. Und im Zweifelsfall gibt's ja noch die Jukebox, Servietten und Bierdeckel.

*Johannes Sack*

Ästhetisches  
Deckenbild durch  
unsichtbaren  
Luftdurchlass

Mit vielen  
Standard-  
deckenplatten  
kombinierbar



5 verschiedene  
Durchlassgrößen  
wählbar

Volumenstrom:  
32 – 676 m³/h

# Einfach. Unsichtbar. Effizient.

TID

## TROX Invisible Diffuser

- Unsichtbar hinter der Standarddeckenplatte installiert
- Hoher Komfort durch schnellen Abbau von Luftgeschwindigkeiten und Temperaturdifferenzen
- Mit Anschlusskasten oder direktem vertikalen Anschluss
- Lieferbar in 5 Nenngößen von 125 bis 315 mm

## pro:Holz STUDENT Trophy

### Offener Wettbewerb

Auch in diesem Jahr ruft Österreich zum internationalen, interdisziplinären, offenen Studentenwettbewerb zum Thema Bauen mit Holz auf. Anhand von drei ausgewählten Wohnbauten in Wien aus den 1960er-Jahren soll das Verdichtungspotential durch Aufstockungen mit Holz ausgelotet werden.

Ausgelobt wird der Wettbewerb von proHolz Austria in Kooperation mit der Stadt Wien vertreten durch die Stadtbauverwaltung und Wiener Wohnen.

#### Teilnahmeberechtigt

sind alle Studierende der Fachrichtungen Architektur und Bauingenieurwesen, die im Wintersemester 2019/2020 an einer Universität oder Fachhochschulen im In- oder Ausland gemeldet sind. Der Wettbewerbsbeitrag ist von interdisziplinären Studententeams der Fachrichtungen Architektur und Bauingenieurwesen einzureichen.

#### Einsendeschluss

Dienstag, 31. März 2020

Alle einzureichenden Unterlagen sollen bei proHolz Austria eingesendet werden

#### Jury

Donnerstag, 23. April 2020  
Auswahl der Siegerprojekte

#### Preisverleihung

Dienstag, 26. Mai 2020  
Im Kuppelsaal der TU Wien

#### Preise

Die Jury vergibt drei bis fünf Preise im Gesamtwert von 5750€

## Paul Meissner

### Ein Architekt zwischen Tradition und Aufbruch

Die Ausstellung im Kunstforum der TU Darmstadt rückt den Darmstädter Hochschullehrer, Architekten und Denkmalpfleger erstmals umfassend in den Fokus. Paul Meißner (1868–1939) gehörte zu jener Generation von Baukünstlern zwischen Späthistorismus und früher Moderne, die es neu zu entdecken gilt. Seine frühen Bauaufgaben, wie am »Neuen Rathaus« in Freiburg im Breisgau (1895–1901), verraten noch deutlich die Sprache seines akademischen Leh-



Foto: Evangelische Kirche in Hessen und Nassau

ers, des einflussreichen Berliner Professors Carl Schäfer (1844–1908), einer Schlüsselfigur des späten Historismus und der frühen Denkmalpflege.

Die Ausstellung des Kunstforums der TU Darmstadt entstand in Kooperation mit dem Universitätsarchiv und dem Fachgebiet Architektur- und Kunstgeschichte des Fachbereichs Architektur der TU Darmstadt und kann vom 7. September 2019 bis zum 19. Januar 2020 besucht werden.

#### Öffentliche Führungen

Sonntag, 10. November 2019 – 16.00 Uhr  
»Paul Meißner im Konflikt mit dem Nationalsozialismus« mit Dr. Annegret Holtmann-Mares

Donnerstag, 5. Dezember 2019 – 18.00 Uhr mit Torsten Bruns

Donnerstag, 16. Januar 2020 – 18.00 Uhr mit Dr. Meinrad v. Engelberg

#### Ort

Kunstforum der TU Darmstadt  
Hochschulstraße 1

Altes Hauptgebäude 2. OG

64289 Darmstadt

Öffnungszeiten: Mittwoch bis Sonntag  
13.00 – 18.00 Uhr

## BDA-SARP-Award 2019 verliehen

Der Bund Deutscher Architekten (BDA) und der polnische Architektenverband SARP haben den diesjährigen BDA-SARP-Award verliehen. Der mit 2500€ dotierte bilaterale Nachwuchsförderpreis wird an Absolventen der Fachrichtung Architektur vergeben.

Mit dem BDA-SARP-Award 2019 wurde Dominika Strzałka von der Cracow University of Technology ausgezeichnet.

Dominika Strzałka überzeugte die Jury mit ihrem Projekt, »Miedzianka, the history of disappearing«, über das Entwerfen hinaus mit ihrer Methode des Zuhörens und des Beobachtens von Miedzianka – einer Stadt im polnischen Unterschlesien, die immer weiter verschwindet.

Darüber hinaus gingen eine besondere Auszeichnung nach Breslau und drei Auszeichnungen an drei Absolventen in Bayern.

Die aus allen Nominierungen der Hochschulen ausgewählten Finalisten – jeweils neun Absolventen beider Länder – durften an einem Workshop in Warschau teilnehmen. Die beiden Verbände möchten mit dem Preis junge Architekten fördern und den Dialog zwischen polnischen und deutschen Architekten stärken.



Foto: Dominika Strzałka

8.–13. 3. 2020

Frankfurt am Main

20  
JAHRE

## ZACK – Der Umbaumerkt



Foto: Aris Kress-Kallitromitis / Lola Goller

Von den Trümmern des alten Berlins bis zu den heutigen Materialströmen und Recyclingfragen: Was lernen wir an Hand von unterschiedlichen Fundstücken und Überbleibseln über unsere Gesellschaft – über vergangene und gegenwärtige Strukturen? Und wie entsteht aus Altem Neues?

Für zwei Wochen macht ZACK Geschichten und Brüche der Stadt erfahrbar und lädt ein zu Besuchen und Themenworkshops.

Start 14.11. | 18 Uhr

Weitere Informationen [www.hausderstatistik.org/veranstaltungen](http://www.hausderstatistik.org/veranstaltungen)

## AIV-Schinkel-Wettbewerb 2020: Berlin 2070

100 Jahre nach der Gründung von Groß-Berlin steht die Metropolregion an einem neuen Wendepunkt, an dem Weichen für die Zukunft der nächsten Generationen gestellt werden müssen. Der AIV-Schinkel-Wettbewerb stellt die Teilnehmer\*innen im Jahr 2020 vor die Herausforderung, mutige Ideen für ein „Berlin in 50 Jahren“ zu entwerfen. Auf dem Siedlungsstrahl Berlin-Mitte – Karow – Buch – Panketal – Bernau soll an ausgewählten Orten dargestellt werden, wie diese Entwürfe sich stadträumlich, landschaftlich und baulich ausdrücken und wie andererseits zukünftige Veränderungen von Umwelt und Gesellschaft in die Planung und Gestaltung der Stadt hineinwirken. Es geht im AIV-Schinkel-Wettbewerb 2020 um nicht weniger als um Ideen für die Zukunft von Berlin.

### Termine

Auslobung: Di. 17. September 2019

Rückfragenkolloquium: Fr. 01. November 2019

Anmeldeschluss: Mo. 20. Januar 2020

Abgabe: Mo. 17. Februar 2020

Schinkelfest: Fr. 13. März 2020

Mehr Informationen <https://www.aiv-berlin.de/schinkel-wettbewerb>



light+building

Design trifft  
Funktion: eine  
echte Win-win-  
Situation.

Ästhetische Vielfalt, digitale Vernetzung und Fantasie ohne Grenzen: Lassen Sie sich von technischen Lösungen und frischen Designs beeindrucken – auf der weltgrößten Ideenschmiede für Lichttrends.

Connecting. Pioneering. Fascinating.



messe frankfurt

# Nachhaltig bauen, sollte keine Option sein

Lisa Krämer, Katna Wiese, Sophie Welter und Simon Sommer waren von Beginn an dabei: Sie entwarfen, entwickelten und realisierten am Karlsruher Institut für Technologie (KIT) den Mehr.Wert.Pavillon. Das Ergebnis konnte man auf der Bundesgartenschau 2019 in Heilbronn im M 1:1 betrachten.

Als studentische Semesterarbeit im Fachgebiet für Nachhaltiges Bauen, unter Leitung von Prof. Hebel, begann die Planung für den Mehr.Wert.Pavillon auf der Bundesgartenschau 2019 in Heilbronn. Vierzehn Studenten in sieben Teams stellten sich der Aufgabe, einen Ausstellungspavillon zu planen. Kern aller Entwürfe sollte das Thema Recycling und der Umgang mit begrenzten Ressourcen sein. Dabei beschäftigte sich jede Gruppe mit einem anderen Material, das jedes für sich andere Herausforderungen an den Entwurf stell-

te. Die Bandbreite ging von klassischen Baumaterialien wie Stahl oder mineralischen Stoffen bis hin zu Kunststoff und Papier.

Auch unsere Entwürfe begeisterten bei der Abschlusspräsentation die Jury aus Heilbronn. U. a. aus Gründen der Realisierbarkeit setzte sich der Entwurf mit der baumartigen Stahlkonstruktion durch. Die Form des Tragwerks wurde im Laufe des Semesters analog mit einem Hängemodell ermittelt. Die organische Struktur in Verbindung mit dem technischen Material überzeugte so-

wohl konstruktiv als auch konzeptionell. Die ursprüngliche Entwurfsaufgabe, ausschließlich ein Material, in diesem Fall Metall, mit verschiedenen Verarbeitungstechniken und Recyclingmöglichkeiten zu zeigen wurde jedoch insofern abgeändert, als dass in der Umsetzung möglichst verschiedene Materialien zum Einsatz kommen sollten, um so dem Besucher der Bundesgartenschau einen breiten Einblick in die Potentiale einer geschlossenen Kreislaufwirtschaft im Bau zu ermöglichen. In Form eines Praktikums bei dem mit der Ausführung betrauten Architektur- und Ingenieurbüro 2hs durften wir Studenten den zum Teil eigenen, zum Teil fremden Entwurf weiterentwickeln und für die Realisierung im Detail tauglich machen.

## Vom Vorentwurf zur Ausführungsplanung

Der Austausch der „konkurrierenden“ Teams war bereits im Semester immer erfreulich lebhaft und produktiv. Dadurch war das gemeinsame Entwerfen an einem Projekt problemlos. Aber auch die Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern des Fachgebiets war in diesem Zeitraum intensiver als noch während des Semesterentwurfs.

Alternative Varianten der Konstruktion und Fassade wurden erstellt, Materialinformationen gesammelt und immer in Rücksprache mit den Betreuern evaluiert. Besonders bei der Baumform wurde auf eine Veränderung zur besseren Umsetzung hingearbeitet. Das Geäst aus Stahl bot Anlass für so manche Diskussion. Dabei hatte man jedoch immer das Gefühl auf Augenhöhe zu kommunizieren. Letztendlich liegt dem Projekt konzeptionell nun eine stoffliche Schichtung zu-





**1| Bilder des fertigen Pavillons**

Foto: Zoëy Braun

**2| Bilder von der Baustelle**

Foto: Felix Heisel

**3| Endpräsentation der Semesterentwürfe am KIT**

Foto: Wojciech Zawarski

**4| bei der Verleihung des Materialpreises 2019 der Raumprobe – Gruppenfoto (von links nach rechts: Katna Wiese, Simon Sommer, Sophie Welter, Lisa Krämer)**

Foto: Philip Kottlorz

## Nachhaltig bauen sollte keine Option oder ein Alleinstellungsmerkmal für einen Entwurf sein, sondern als selbstverständlich gelten

grunde: Die tragende Struktur ist komplett aus Stahl gefertigt, der größtenteils aus einem zurückgebauten Kohlekraftwerk in Nordrhein-Westfalen stammt. Die Fassade zeigt wiederverwertete Glasmaterialien aus dem Glascontainer, wie Glaskeramik oder Schaumglas. Die Bodenflächen im Garten und unter dem Pavillon sind mit mineralischen Bauabbruchstoffen belegt, die direkt oder in weiterverarbeiteter Form von Recyclinghöfen stammen. Die Möbel und Einbauten sind aus wiederverwerteten Kunststoffmaterialien hergestellt.

Wir Studenten wurden von Anfang mit Verantwortung betraut. Die Aufgaben gingen vom Kontakt zu den Materialherstellern bis hin zur Detailplanung für die Genehmigungs- und Ausführungsplanung. Auch die Beteiligung an der Besichtigung des Kraftwerks war Teil der Arbeit. Zudem wurde der Bezug zu den Fächern für Bauphysik, Bautechnologie und Tragkonstruktion, aber auch zu den ausführenden Firmen gepflegt. Abschließend stand auch die Teilhabe an der Bauüberwachung auf der Baustelle an. Ein ganz besonderer Moment, wenn aus dem digitalen Modell greifbare Architektur wird.

### Das, was bleibt

Auch wenn der Pavillon „nur“ temporär steht, wird er bei uns einen bleibenden Eindruck hinterlassen. Was wir für uns mitnehmen, ist allem voran der Stolz, an diesem Projekt so intensiv beteiligt gewesen zu sein. Das Gefühl, etwas aus dem Nichts geschaffen zu haben, ist für unseren Beruf essentiell und rechtfertigt jegliche Mühen, die dafür nötig waren. Als erstes Werk ein Gebäude mit solch großer Öffentlichkeitswirkung planen zu dürfen, bleibt etwas Besonderes. Gerade aber in Bezug auf die Nutzung von recycelten Materialien haben wir schnell gemerkt, dass bei der Umsetzung einige Hürden zu überwinden sind. Egal ob Glas, Stahl oder Bauschutt – die rechtlichen Probleme und die Bedenken der Projektbeteiligten sind dieselben. Dennoch halten wir alle daran fest, den ökologischen Gedanken weiter zu verfolgen. Wir als angehende Architekten können aus einem Projekt, wie dem Mehr.Wert.Pavillon, den Mut und die Motivation ziehen, auch zukünftig kreislaufgerecht zu planen und bisher verkannte und verpasste Möglichkeiten aufzuzeigen.



**Realisierung** am Karlsruher Institut für Technologie (KIT)

**Entwurf** mit Baumstruktur von Lisa Krämer und Simon Sommer

**Umsetzung** Lisa Krämer, Katna Wiese, Sophie Welter, Philipp Staab, Simon Sommer (Studenten); Dirk Hebel, Felix Heisel, Karsten Schlesier (Fachgebiet für Nachhaltiges Bauen), Matthias Pfeifer (Tragwerkslehre), Rosemarie Wagner (Bautechnologie), Dirk Hebel, Felix Heisel, Karsten Schlesier (2hs Architekten und Ingenieur PartGmbH)

**Mit Unterstützung** des Entsorgungsbetriebes der Stadt Heilbronn; Ministerium für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft Baden - Württemberg; Bundesgartenschau Heilbronn 2019 GmbH; GreenCycle GmbH; Der Grüne Punkt – Duales System Deutschland GmbH (DSD); SER GmbH

**Internet** [www.2hs.eu](http://www.2hs.eu)

# Synergien nutzen

In dieser Rubrik, „Nachgefragt“, stellen wir unterschiedliche Büros und dieses Mal auch einem Netzwerk vier Fragen zum Heftthema.

Formaat ist ein junges Büro aus Mainz ...

**Wann haben Sie sich selbstständig gemacht und warum?** Der Gedanke eines gemeinsamen Büros kam bereits zu Zeiten des Studiums auf. Eigene Ideen im Entwurf auszuprobieren, diese konstruktiv zu hinterfragen und zu optimieren, den Entwurf bis hin zum Möbel weiterzudenken sowie von der Skizze über das Model bis zur Grafik alle Mittel in den Prozess mit einzubeziehen war und ist bis heute der Antrieb. Dies war jedoch im entsprechenden Maße für uns nur in der eigenen Selbstständigkeit denkbar. So war, nachdem wir einige Jahre in unterschiedlichen Büros gearbeitet haben, der Gedanke eines gemeinsamen Büros gereift und wir gründeten Formaat als Büro für Architektur und Gestaltung. 2018 folgte dann Formaat | Meyer Wachall Zepf Architekten.



**Was waren Ihre ersten Projekte und wie sind Sie an diese gekommen?** Die ersten Projekte kommen häufig aus der Verwandtschaft oder über Freundschaften zu Stande. So auch bei uns. Eines der ersten gemeinsamen Projekte war ein Haus für Verwandte. Jedoch haben wir uns in den Anfangszeiten auch eigene Projekte gesucht bzw. uns selbst Aufgaben gestellt. Einzelne davon sind dann über einen längeren Zeitraum zu realen Projekten gewachsen. Von kleineren Start-Up-Gastroprojekten über einzelne Möbelentwürfe war unsere Anfangsphase sehr innenarchitektonisch geprägt. Interessanterweise haben sich aus diesen ersten, eher gestalterischen Arbeiten weitere Projekte anderen Umfangs entwickelt. Es kam vermehrt zu ganzheitlichen Aufgaben – Architektur und Innenarchitektur – wie beispielsweise jüngst das HQ-Bürogebäude.

**Auf welchem Weg akquirieren Sie Aufträge?** Bezüglich der Akquise verfolgen wir keinen speziellen Weg. Veranstaltungen, Werkstvorträge, Veröffentlichungen, Soziale Netzwerke bringen einen natürlich ins Gespräch und sorgen für den konstruktiven und wichtigen Austausch. Auch geht man den Weg über Wettbewerbe, jedoch stellt das Wettbewerbswesen gerade für junge Büros eine erhebliche Hürde dar. Die in den Zulassungsbeschränkungen ge-



#### VITA

2011 gründete sich das Team aus Architekten, Ingenieuren und Innenarchitekten. Seit 2016 sind die drei Partner als Dozenten für die Themen Altbau-Instadsetzung, Entwurf und Konstruktion an der Hochschule Mainz tätig.

### v.l. Tim Wachall, Andreas Meyer, Johannes Zepf

w w w . f o r m a a t . d e

forderten Referenzen sind für junge Architekten selten, meist jedoch unmöglich zu erfüllen. Hier haben wir uns in der Vergangenheit beholfen, indem wir mit Kollegen Arbeitsgemeinschaften gebildet haben. Im besten Falle ergeben sich aus solchen Konstellationen weitere Synergien. Eine aggressive Projekt-Akquise haben wir nie betrieben und passt auch nicht in unsere Bürophilosophie.

**Wie haben Sie sich ein Netzwerk potentieller Kunden aufgebaut?** Ein Netzwerk potentieller Bauherren baut sich über die Jahre auf. Das meiste geschieht natürlich über gute Arbeiten, anschließender Empfehlung und über Veröffentlichungen, sei es im Netz oder Publikationen in den entsprechenden Printmedien. Bauherren und Projekte mit hohem Anspruch an die Architektur und deren detaillierte Ausgestaltung bilden sicherlich die bestmögliche Kombination, selbstverständlich auch für die Bewerbung der Architekten. Durch die bereits genannten Schwierigkeiten im Wettbewerbswesen bleiben dies nach wie vor die verlässlichsten Wege für ein funktionierendes Netzwerk und die Möglichkeit, der jeweiligen Aufgabe nicht nur eine erfüllende, sondern auch ansprechende Architektur bieten zu können.

- 1| HQ-Bürogebäude, Mainz
- 2| 1. Preis Wettbewerb „Gedenkstätte St. Christoph – Turmspitze“
- 3| Zahnarzt- und Implantatlinikgebäude, Mainz
- 4| Gasträum „Le Bon Bon“, Mainz

Fotos | Neven Allgeier  
Grafiken + Visualisierungen | Formaat, Meyer Wachall  
Zepf Architekten PartGmbH



# Stetige Weiterentwicklung

Hubert Beyer hat sich aus einer Not heraus selbstständig gemacht. Sein erstes Arbeitszimmer hatte er sich in seinem Wohnzimmer eingerichtet.

**Wann haben Sie sich selbstständig gemacht und warum?** Gegründet habe ich das Ingenieurbüro 1998 und das eigentlich aus der Not heraus. Mein ehemaliger Arbeitgeber hatte über Monate nicht gezahlt und das Geld für Windeln wurde knapp. Also entschied ich mich, als Personengesellschaft zu starten und ein Arbeitszimmer in unserer Wohnung einzurichten, um einfach loszulegen. Für mich war aber schnell klar, dass es riskant ist, Einzelkämpfer zu bleiben. Arbeit zu verteilen birgt auch die Sicherheit, im Zweifel einen Ersatz zu haben, falls man ausfällt und man kann sich zusätzliche Expertise holen.

**Was waren Ihre ersten Projekte und wie sind Sie an diese gekommen?**

Meine ersten Projekte waren Gutachten im Bereich der Altlastensanierung. Bei uns im Raum Leipzig gab es zahlreiche Industriebetriebe und Deponien, die nach der Wende stillgelegt wurden. Hinterlassen haben Sie zahlreiche belastete und kontaminierte Böden und Anlagen. Die Freistellung dieser Areale für neue Vorhaben war und ist eine zentrale Aufgabe. An diese Aufträge bin ich im Wesentlichen über die Kontakte gekommen, die ich in meinem vorherigen Angestelltenverhältnis gewonnen habe. Meine Partner haben meine Arbeit geschätzt und wollten



auch weiterhin mit mir zusammenarbeiten. Von dort aus ging es weiter und neue Anfragen, die nicht im eigentlichen Geschäftsfeld lagen, wurden von Kunden gestellt und wir als wachsendes Team haben uns diesen Herausforderungen immer gestellt. Dank der stetigen Weiterentwicklung können wir heute komplexe Bauaufgaben als Generalplaner übernehmen. Für mich hat sich immer gezeigt, dass es ratsam ist, sich weiterzuentwickeln und Herausforderungen anzunehmen, die eine Weiterentwicklung der eigenen Kompetenzen voraussetzen.

**Auf welchem Weg akquirieren Sie Aufträge?** Aus der Erfahrung von 20 Jahren Geschäftstätigkeit kann ich sagen, dass die beste Auftragsakquise über gute Erfahrung beim Kunden läuft. Man muss sich bei bestehenden Projekten für den Kunden engagieren und gewissenhafte und gute Arbeit leisten. „Mund-zu-Mund-Propaganda“ ist in der Baubranche meiner Meinung nach am wichtigsten. Neue Kunden kommen im Wesentlichen auf uns zu, wegen der guten Erfahrung, die andere Kunden mit uns gemacht haben. Termintreue und die Einhaltung des Kostenrahmens bilden dabei die wichtigsten Kriterien für das Umsetzen eines Bauprojekts. Wenn Probleme auftreten, ist es wichtig diese Probleme zügig, praktisch und möglichst vollumfassend zu lösen. Es gibt für alle Probleme eine Lösung, daher sollte niemals der Satz „Das geht nicht“ vor dem Kunden fallen. Meiner Erfahrung nach lässt sich fast alles realisieren, manches nur für einen gewissen Preis, aber auch



VITA

Hubert Beyer, Geschäftsführer  
Ingenieurbüro Hubert Beyer, Leipzig

## Ingenieurbüro Hubert Beyer

www.i-b-beyer-leipzig.de

das muss man dem Kunden glaubhaft darstellen und gegebenenfalls Alternativen entwickeln. Neben der guten Arbeit selbst sollte man nie das Team dahinter vergessen. Wer einen guten Eindruck beim Kunden hinterlassen möchte, muss zufriedene Mitarbeiter haben. Die Fürsorge für die eigenen Mitarbeiter ist mindestens genauso wichtig um neue Aufträge zu gewinnen, wie die um bestehende und zukünftige Kunden.

**Wie haben Sie sich ein Netzwerk potentieller Kunden aufgebaut?** Neben der bereits erwähnten „Mund-zu-Mund-Propaganda“ ist es ratsam, Kunden in ungezwungener Atmosphäre besser kennenzulernen, beispielsweise bei einem Abendessen oder bei einer Einladung zu Firmenveranstaltungen. Jubiläen oder Sommerfeste eignen sich als solche Gelegenheiten. In der Vergangenheit hat es sich auch angeboten, Fachvorträge zu organisieren oder einen Tag der offenen Tür zu veranstalten, bei denen man mit Fachwissen in einen Austausch treten kann und so Kompetenzen weitergibt und auch Expertenverbindungen aufbaut. Doch unterm Strich ist es wohl am wichtigsten, verlässliche Arbeit zu leisten, so baut man Vertrauen auf und schafft es, auch Andere von sich zu überzeugen.



1| Campus Taucha Rendering

2| Geolift Kyffhäuser Varianten Rendering

3| Neben der guten Arbeit sollte man nie das Team dahinter vergessen

Fotos | Ingenieurbüro Hubert Beyer

# Die Möglichkeit sich zu beweisen

dreieigeneinen sind ein junges Büro, dessen Gründungspartner, Maximilian Niggli, Nikola Savić und Bastian Sevilgen, sich direkt nach dem Studium selbstständig gemacht haben.

**Wann haben Sie sich selbstständig gemacht und warum?** Direkt nach unserem Diplom an der Bauhaus Universität in Weimar haben wir uns selbstständig gemacht. Das war Anfang 2011, nachdem wir im Jahr zuvor bereits gemeinsame Projekte und Wettbewerbe bearbeitet hatten. Das wollten wir vorerst weiter ausprobieren ohne bereits einen großen Plan für die Zukunft zu haben. Wir hatten ja nichts zu verlieren. Eine klassische Anstellung in einem Architekturbüro wäre zu einem späteren Zeitpunkt leicht möglich gewesen. Außerdem hatten wir die Möglichkeit als eine Art externe Wettbewerbsabteilung für das Büro eines ehemaligen Lehrstuhlmitarbeiters tätig zu sein. Wir hatten alle Freiheiten im Entwurf und so konnten wir ganz unabhängig unsere eigenen Ideen und Arbeitsweisen entwickelt. Darauf, und auf die Zusammenarbeit als Freunde hatten wir große Lust.

**Was waren Ihre ersten Projekte und wie sind Sie an diese gekommen?** Am Anfang der Selbstständigkeit waren es Wettbewerbe und Entwürfe für vorwiegend andere Büros. Das war einige Jahre lang unser Konzept. Uns hat es viel Freude bereitet, die Möglichkeit zu haben verschiedene Arten von Wettbewerben jeglicher Größe und Typologie zu bearbeiten: vom kleinen Gemeindehaus über Universitätsbauten bis hin zu großen städtebaulichen Lösungen. Aber auch Wohnbauten, Museen, Psychiatrien und vieles mehr. Die damit einhergehenden Erfolge haben uns natürlich beflügelt und motiviert immer weiter zu machen.

Wirklich eigene Projekte kamen dann erst ein paar Jahre später als wir schon in Berlin waren. Nicht weil wir das nicht schon vorher gerne bearbeitet hätten. Aber bauunerfahrenen jungen Architekten wird so schnell nicht die Möglichkeit gegeben sich zu beweisen. Zumindest war das anfangs bei uns so.

Die ersten beiden Projekte kamen dann lang ersehnt und trotzdem unerwartet: das Erste über einen Ladenbesitzer in Neukölln, in unmittelbarer Nachbarschaft zu unserem Berliner Büro. Er wollte aus seinem Laden für Elektrogeräte ein Speiselokal machen. Daraus entstand OS'Kitchen – ein mittlerweile beliebtes Restaurant für moderne ara-



**Teamfoto bei der Eröffnungsfeier des Unicorn Village, Projekt Richardstraße, Berlin, Juni 2019**  
Fotograf: Martin Dziuba



bische Küche. Das andere Projekt kam über einen persönlichen Kontakt gepaart mit ein paar besonderen Umständen. Es ging um den Umbau eines denkmalgeschützten Gebäudes direkt an der Museumsinsel. Wir waren bereits mit dem Eigentümer in Kontakt für eine Studie, als die Flüchtlingskrise besonders brisant wurde. So wurde das angedachte Konzept die bisherigen Büroräume in ein Stadtpalais umzuwandeln kurzerhand verworfen und in eine Herberge für Flüchtlinge transformiert. Da alles sehr schnell gehen musste war es naheliegend, dass wir das Projekt direkt realisieren.

**Auf welchen Wegen akquirieren Sie Aufträge?** Diese kommen meistens durch Wettbewerbe oder persönliche Kontakte zustande. Die aktive Akquise über Präsentationen bei uns bisher unbekanntten Personen oder Institutionen läuft bisher nur am Rande, aber wir möchten dies in Zukunft intensivieren. Vieles funktioniert außerdem über die Präsentation im Netz, sei es die eigene Homepage, Instagram, Facebook oder sonstige Veröffentlichungen. Ich denke, dass eine allgemeine Präsenz auf allen Ebenen wichtig ist, um wahrgenommen zu werden. Das generiert Aufmerksamkeit und erreicht so auch potenzielle Auftraggeber.

## dreiegeneinen

www.dreiegeneinen.eu

**Wie haben Sie sich ein Netzwerk potentieller Kunden aufgebaut?** Grundsätzlich denke ich, dass durch eine stetige Weiterentwicklung unseres Büros, die größer werdenden Bauaufgaben, die wachsende Erfahrung, Präsenz und Bekanntheit dazu beitragen für mögliche Bauherren interessant zu sein. Dazu kommt noch, zumindest mutmaßlich, der Nimbus eines – in Architekturjahren gezählt – immer noch recht jungen Büros, gepaart mit der notwendigen Erfahrung. Diese Entwicklung wird auch von außen wahrgenommen und bringt so Stück für Stück neue Aufträge hervor. Es entstehen aber auch aus gelungenen und erfolgreich abgeschlossenen Projekten Folgeaufträge. Entweder durch den gleichen Bauherren oder andere Personen, die unsere Arbeit verfolgt haben und positiv bewerten.



- 1| Umbau eines Denkmalgeschützten Hofensembles in Berlin-Neukölln  
Foto| Martin Dziuba
- 2| Wettbewerbsbeitrag Tiergarten, Lageplan des zu erweiternden Gebietes mit Geschosswohnungsbauten an der Straße im Norden und Einfamilienhäusern im Süden  
Abb. | dreiegeneins
- 3| Wettbewerbsbeitrag, Perspektive Wohnbebauung mit Blick vom Park  
Abb. | dreiegeneins
- 4| Wettbewerb zum Neubau des Theaterlabors, eines Gebäudes für den Lehrstuhl der Theaterwissenschaften in Giessen  
Abb. | dreiegeneins

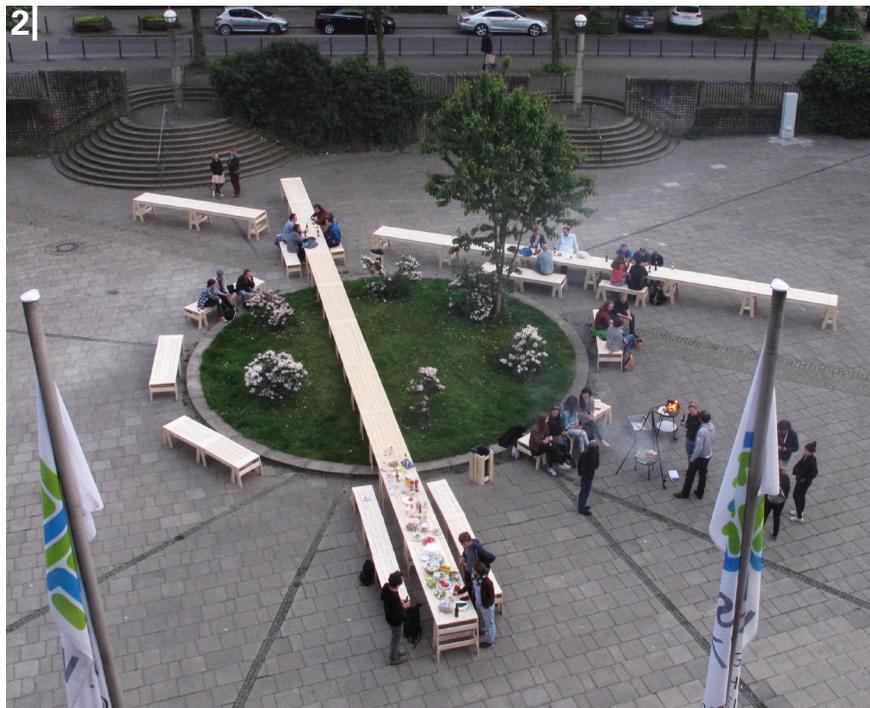
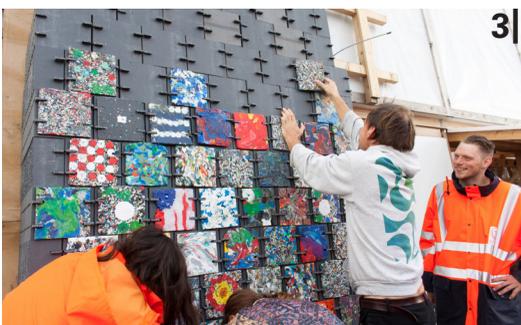
4|

# Die globale Gestalterfamilie

Constructlab ist ein Kollektiv, das urbane Interventionen plant und ausführt mit derzeit 60 Mitglieder. „Wir haben kein Manifest, kein Regelwerk.“

**Wann haben Sie sich selbstständig gemacht und warum?** Ich war noch nie nicht selbstständig, so herum müsste man es sagen. Zuerst habe ich als Zimmerer gearbeitet, im Anschluss Architektur studiert und war zwischenzeitig zwei Jahre auf Wanderschaft. Meinen Zivildienst habe ich in Südfrankreich gemacht. Durch diese Freiheit des Reisens kam es, dass man über die Landesgrenzen hinauseht und in ganz Europa beheimatet ist. Ich habe von Anfang an freiberuflich gearbeitet und war nie fest angestellt. Das Kollektiv Exyzt aus Frankreich war das erste in dem ich acht Jahre tätig war. Eine große Interessengemeinschaft war hier involviert: Grafiker, Videokünstler, Musiker, Köche, Gärtner, Architekten, usw. Wir waren wie eine Gestalter-Familie. Das Kollektiv hat sich irgendwann aufgelöst. Doch aus dieser Gruppe ist die Idee eines Netzwerks entstanden: ConstructLab. Auch über eine Distanz können wir

eine Interessengemeinschaft bilden. Wir denken uns Projekte aus, realisieren und aktivieren sie im besten Falle auch. Das hält uns zusammen. Man muss schauen das alles im Gleichgewicht passiert. Was läuft global und was kann man lokal lösen? Über soziale Medien und das gemeinsame Emailpostfach sieht man was passiert. Ab und an auch über Telefonate. Jedes Jahr haben wir ein gemeinsames Treffen. Das diesjährige findet jetzt im November statt, in der Schweiz. Wir haben vor Ort ein Projekt, das wir nochmal aktivieren wollen. Wir werden dort ungefähr 30 Leute sein, also die Hälfte der Mitglieder von ConstructLab. Das ist eine ganz schöne Energie, die dort zusammenkommt. Die Mitglieder kommen vorrangig aus Frankreich, Portugal, Belgien, Italien, Schweiz, England, Spanien und Deutschland. Bei jedem Projekt lernt man wieder neue Leute kennen, die sich uns zugehörig fühlen.



**Was waren Ihre ersten Projekte und wie sind Sie an diese gekommen?** Wenn man entwerfen und auch realisieren kann, entstehen relativ schnell eigene Projekte. Wir denken uns Projekte häufig selbst aus. D. h. wir müssen häufiger in Vorleistung gehen. Eine Baustelle bei uns ist das Gegenteil zu dem, was normalerweise eine Baustelle ist, an der steht: „Zutritt verboten.“ Bei uns ist es eher so: „Bitte kommt rein, macht mit!“ Diese Bauzeit ist ein Potential, um den Ort zu aktivieren an dem einmal die Öffentlichkeit agieren soll. Ein Ort, der in der Zukunft ein Museum, Theater, Kulturzentrum oder eine Imbissbude sein will. Eines unserer ersten größeren Projekte war 2006 auf der Architekturbiennale in Venedig. Der Architekt, der uns angesprochen hatte, Patrick Bouchain, war Juror bei einer Diplomarbeit von einem der Mitglieder unseres Kollektivs. So ist der Kontakt entstanden. Patrick Bouchain, der Kurator des französischen Pavillons, schlug uns die Zusammenarbeit vor, um Architektur auf eine alternative Art und Weise zu thematisieren. Seine Fragestellung war: „Wie können wir Architekturprojekte während einer Veranstaltung wie der Architekturbiennale in Venedig beleben?“ Über diese Aktion sind wir bekannt geworden und dann ging es Schlag auf Schlag.

**Auf welchen Wegen akquirieren Sie Aufträge?** Unsere Projekte wecken Interesse. Inzwischen bekommen wir viele Anfragen, von denen wir auch nicht alle annehmen wollen. Im Moment agieren wir auf der Architekturbiennale in Chicago. Man muss im-



## ConstructLab

www.constructlab.net

mer wieder schauen wie man seine Position definiert. Auch als junger Architekt muss man nein sagen können. Einen Auftrag für kommerzielle Eventarchitektur, ohne gemeinnützigen Hintergrund würden wir wahrscheinlich nicht annehmen.

**Wie haben Sie ein Netzwerk potentieller Kunden aufgebaut?** Wir benötigen an sich kein großes Marketing, keine großen Unternehmen als Auftraggeber. Uns interessieren die gesellschaftlichen Themen. Dadurch, dass wir im öffentlichen Raum bzw. mit öffentlichen Auftraggebern arbeiten sind wir präsent. Derzeit bin ich selbst viel in Berlin unterwegs. Vor kurzem haben wir mit der BürgerInneninitiative „Stadt von Unten“ auf dem Dragoner Areal in Berlin Kreuzberg zusammengearbeitet. Wir wurden angefragt gemeinsam Ideen zu entwickeln und haben u. a. eine mobile Küche und einen Raum für das Planverfahren mit Ausstellung und BürgerInnen Beteiligungswerkstatt aufgebaut. Wir wollen solche Projekte nicht nur bauen, sondern diese auch aktivieren, das heißt den Orten Leben einhauchen und Prozesse der Beteiligung einleiten. Am Prozess und der Wandlung von Räumen beteiligt sein.



VITA

**Alexander Römer. Gründer von ConstructLab. Ist gelernter Zimmerer und studierte Architektur. Lebt in Berlin: Kreuzberg.**

1-2| Der ESSENTisch, in Essen

3-5| The Arch, Zomerwerf Genk, Belgien

Fotos | ConstructLab

# Wie baue ich mir ein gutes Netzwerk auf?

Jeder Unternehmer und Selbstständige ist auf funktionierende Kontakte und Netzwerke angewiesen, um sein Geschäft langfristig erfolgreich betreiben zu können. Um erfolgreich zu Netzwerken, müssen einige Punkte beachtet werden. Wir zeigen Ihnen, wie Sie ein gutes und solides Netzwerk aufbauen.

Kein Mensch oder Unternehmer weiß alles! Im beruflichen Alltag gibt es immer fachliche Fragen, bei deren Beantwortung man Hilfe benötigt. Das gilt auch für andere Bereiche, etwa, wenn man wissen will, wie sich neue Kunden akquirieren oder administrative Dinge besser erledigen lassen. Wer über ein Netzwerk mit Kollegen und anderen Partnern verfügt, kommt schneller und nachhaltiger zu kompetenten Lösungen. Um erfolgreich agieren zu können, muss Netzwerken professionell betrieben werden. Smalltalk, bei dem nur Absichtserklärungen entstehen, ist nicht zielführend.

## So lässt sich Netzwerken erfolgreich umsetzen

Nicht jeder Partner kann bei jeder Frage weiterhelfen. Daher muss zunächst geklärt werden, welche eigenen Ziele und Wünsche es gibt, z. B. Erfahrungsaustausch, fachliche Ratschläge, Kundenakquise. Abhängig von den Zielen müssen ggf. mehrere Netzwerke oder Partner genutzt werden. Die Tabelle zeigt Beispiele.

## Netzwerken strukturiert planen und umsetzen

Da Netzwerken Arbeit ist, die am Ende des Tages zählbare Ergebnisse liefern soll, ist eine strukturierte Vorgehensweise wichtig. Dabei hilft die präzise Beantwortung u. a. dieser Fragen:

- \_ Für welche Region werden Netzwerkpartner benötigt? Beim Erfahrungsaustausch können das Kollegen aus dem direkten Umkreis sein, bei Kontakten mit anderen Firmen auch bestimmte Nachbarorte.
- \_ Wie viel Stunden soll monatlich für Netzwerken insgesamt, welcher Anteil für welches Ziel eingesetzt werden?
- \_ Läuft trotz Mehrbelastung das Tagesgeschäft weiter?
- \_ Was genau soll in welchem Netzwerk in Erfahrung gebracht werden (hier hilft es z. B. wichtige Punkte vorab schriftlich festzuhalten)? Welche Netzwerke gibt es schon in der Region, z. B. Stammtische, Wirtschaftsförderungen/-junioren, Angebote von Kammern, Verbänden, Gründerzentren?

- \_ Was wird hier angeboten und passt es zu den eignen Vorstellungen?
- \_ Welche Partner werden gesucht, z. B. Bauträger, Projektentwickler? Sind Partner ggf. schon bekannt? Kann an bestehende Kontakte angeknüpft werden?
- \_ Welchen Nutzen kann man den anderen Netzwerkpartnern bieten?
- \_ Wie kann man sich bekannt machen, z. B. mit Vorträgen, Referenzen?
- \_ In wie vielen Netzwerken will man vertreten sein bzw. mit wie vielen Partnern will man regelmäßig in Kontakt treten? Es sollten nicht zu viele sein, da der Zeitbedarf gerade zu Beginn groß ist, weil man u. a. auf Dritte zugehen, sich selbst mit seinen Anliegen präsentieren und darlegen muss, dass man Partnern auch einen Mehrwert bietet.
- \_ Auf welchen Internet-Plattformen möchte man vertreten sein, z. B. XING oder LinkedIn? Wie soll der Auftritt aussehen? Soll es sich nur um einen „passiven“ Auftritt handeln oder soll auch in Gruppen mitagiert und eigene Beiträge verfasst werden?
- \_ Nicht zuletzt stellt sich die Frage, ob es vertragliche Regelungen braucht, etwa für den Fall, dass man bei neuen Kunden durch Empfehlungen eine Provision zahlen sollte.



### VITA

Dipl. Betriebswirt Jörgen Erichsen,  
Unternehmensberatung, Leverkusen

[www.ub-je.de](http://www.ub-je.de)

Eigene Ziele / Wünsche	Beispiele Netzwerkthemen	Mögliche Partner / Netzwerke
Austausch mit Berufskollegen	Lösungen zu Problemen, Praxisfällen, Projekten, allg. Austausch	(Regionale) Arbeitskreise mit Berufskollegen, Internet, z.B. XING
Kontakt mit Unternehmen anderer Branchen	Aufbau Netzwerk, um an neue Aufträge und Geschäftspartner wie Projektentwickler zu gelangen	Unternehmerfrühstück, Wirtschaftsförderung/-juniorern, Tage der offenen Tür, Kammern, („fremde“) Branchenverbände, z.B. mittelständische Wirtschaft
Neukundengewinnung und Angebotsausbau	Neue Aufträge, Abgabe bzw. Erhalt von Geschäftsempfehlungen	Regionale Unternehmernetzwerke, Netzwerke für Empfehlungsmarketing wie BNI

Zwei Aspekte sollten außerdem beachtet werden: Zum einen muss etwa alle 6 Monate gefragt werden, ob man mit dem aktuellen Netzwerk gut aufgestellt ist oder ob Veränderungen sinnvoll sind. Erfüllt z. B. ein Stammtisch die Erwartungen nicht, kann man u. U. den im Nachbarort testen. Bei „öffentlichen“ Ansprechpartnern wie Wirtschaftsförderungen hängt der Erfolg auch von den dort agierenden Personen ab. Kommt man nicht übereinander, ist es u. U. günstiger, das Netzwerk zu verlassen. Zum anderen muss klar sein, dass ein Netzwerk keine Einbahnstraße ist. Auch die anderen „Netzwerker“ versprechen sich einen Mehrwert, etwa Hinweise zur Projektrealisierung oder besseren Kundenakquise. Wie fühlt man sich selbst, wenn andere stets Ratschläge erfragen, selbst aber keine Informationen „rausrücken“?

#### Netzwerken: kurz zusammengefasst

- Netzwerken benötigt Zeit! Bevor sich zählbare Erfolge einstellen, vergehen schnell 3 – 6 Monate. Auch Planung und erste Kontaktaufnahmen erfordern viele Stunden.
- Netzwerken erfordert klare Ziele und eine systematische Vorgehensweise.
- Wer in Medien wie XING bzw. LinkedIn vertreten sein möchte, sollte einen Fachmann mit der Erstellung eines professionellen Auftritts beauftragen.
- Beim Netzwerken sollte man auch im Internet-Zeitalter v. a. auf persönlichen Kontakt wertlegen. Daher darf das Netzwerk nicht zu groß ausfallen; mit mehr als 20 – 25 Personen kann man meist nicht intensiv kommunizieren.
- Das Netzwerk muss so aufgebaut werden, dass man sich professionell austauscht und ergänzt.
- Es muss überlegt werden, welche Regelungen notwendig sind, wenn man in einzelnen Netzwerken mit direkten Konkurrenten zu tun hat. In bestimmten Fällen, etwa, wenn es um Akquise und Provisionen geht, sind schriftliche Regelungen sinnvoll.
- Netzwerken ist keine Einbahnstraße, sondern ein aktiver gegenseitiger Austausch. Ob das der Fall ist, muss regelmäßig hinterfragt und geprüft werden.



Wir geben bis zu 30 Jahre Garantie auf die brandschützende Funktion unserer HENSOTHERM® Stahlbrandschutz-Beschichtungssysteme im trockenen Innenbereich. Informieren Sie sich unter [www.rudolf-hensel.de/lebensdauer](http://www.rudolf-hensel.de/lebensdauer)

Sie haben Fragen zu unseren Produkten oder benötigen fachkundige Beratung für Ihr Projekt? Wir beraten Sie gern unter der Telefonnummer **040 72 10 62-44** oder schreiben Sie uns eine E-Mail an [kontakt@rudolf-hensel.de](mailto:kontakt@rudolf-hensel.de)



BRANDSCHUTZ  
pocket

# Einbeziehen verschiedener Blickwinkel

Der VDI – Verein Deutscher Ingenieure e.V. – ist Sprecher der Ingenieure und der Technik. Das Besondere ist, dass Ingenieurinnen und Ingenieuren aller Disziplinen eine Plattform für den fachlichen Austausch und darüber hinaus geboten wird.

Eine jede und jeder findet sich fachlich in einem unserer Netzwerk mit 12 VDI-Fachgesellschaften wieder. Ziel der Fachgesellschaften ist es, Know-how zu teilen, neues Wissen zu generieren und in Standards zu überführen. Das aktive Engagement in den Gremien bietet die Möglichkeit, sehr gute persönliche Kontakte in die jeweilige Fachcommunity aufzubauen.

## Ein regelmäßiger Austausch ist für Ingenieure und Naturwissenschaftler ein wichtiger Baustein für den beruflichen Erfolg.

Darüber hinaus tauschen sich die Mitglieder in fachübergreifenden Netzwerken aus. Ein regelmäßiger Austausch ist für Ingenieure und Naturwissenschaftler ein wichtiger Baustein für den beruflichen Erfolg. Eigene Netzwerke gibt es für Studierende, Junge Ingenieurinnen und Ingenieure, Frauen im Ingenieurberuf, für den Bereich Technikgeschichte sowie für Senior Experts. SE geben ihr Fachwissen weiter: entweder engagieren sie sich im Ehrenamt oder engagieren sich in Voll- oder Teilzeit als Freiberufler.

## Nachwuchsnetzwerke

Mehr als 80 VDI-Teams an deutschen Hochschulstandorten sind die Basis für lokale, regionale und bundesweite Aktivitäten des Nachwuchsnetzwerks für Studierende. Sie haben die Chance auf Weiterbildungsangebote sowie den Austausch mit etablierten Fach- und Führungskräften. Es gibt dabei ebenso Stammtische, die in zahlreichen Städten angeboten werden, wie digitale Angebote. Jährlich findet der Kongress der Studenten und Jungingenieure statt.

Das ehrenamtliche Netzwerk der Jungen Ingenieurinnen und Ingenieure richtet sich primär an VDI-Mitglieder, die ihr Studium abgeschlossen und über bis zu ca. 4 Jahre Berufserfahrung verfügen. Dieses Netzwerk befindet sich aktuell im Aufbau und setzt sich aus bundesweit über 10 ehrenamtlichen Teams zusammen. Diese Teams sind die Grundlage für einen fachlichen und privaten Austausch der Mitglieder im Verein.

## Netzwerk Frauen im Ingenieurberuf

Im Netzwerk Frauen im Ingenieurberuf vernetzen sich mehr als 11000 Frauen mit ihren Kompetenzen und Erfahrungen. So entwickeln sich neue Perspektiven mit Partnern aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik. Frauen im Ingenieurberuf ist europaweit das größte Ingenieurinnen-Netzwerk.

Aus der Vergangenheit für die Zukunft lernen, technische Innovationen nicht vergessen und zu schätzen wissen: Das sind Ansprüche des VDI im Themenfeld Technikgeschichte. Gemeinsam mit der Gesellschaft für Technikgeschichte wird die Zeitschrift „Technikgeschichte“ herausgegeben.

Für diejenigen, die sich auch nach Abschluss der Berufsphase engagieren möchten, gibt es die Möglichkeit, sich bei den Senior Experts zu engagieren. Aktiv im Ruhestand heißt hier die Devise.

## Vernetzung der Disziplinen

Die Vernetzung der Ingenieure ist in vielen Bereichen unabdingbar um gemeinsam der Verantwortung zur Schaffung einer lebenswerten und nachhaltigen Umwelt gerecht werden zu können. Dies trifft auch im Besonderen auf die Ingenieure/-innen zu, die sich der VDI-Gesellschaft Bauen und Gebäudetechnik (VDI-GBG) zugeordnet haben. In dieser Community finden sich in den Fachbereichen Architektur, Bautechnik, Technische Gebäudeausrüstung und Facility Management alle Fachdisziplinen wieder, die mit dem Planen, Bauen und Betreiben



### VITA

**Thomas Müllenborn**, Abteilungsleiter Regionen und Netzwerke, VDI Verein Deutscher Ingenieure e.V., Düsseldorf, Foto: VDI

[www.vdi.de](http://www.vdi.de)



von Bauwerken beschäftigt sind. Gerade Schnittstellenthemen wie Gebäudeenergetik oder BIM können hier unter Einbeziehung verschiedener Blickwinkel diskutiert und Lösungen gefunden werden. Ein tolles Beispiel für die Vernetzung der Disziplinen ist der Studierendenwettbewerb „Integrale Planung“, den die VDI-GBG

jährlich durchführt. Hier sind die Studierenden aus mindestens zwei der Fachbereiche der VDI-GBG aufgerufen gemeinsam ein Projekt zu bearbeiten, so soll das Zusammenspiel der Disziplinen bereits im Studium gefördert werden. Weitere Informationen zum Wettbewerb unter [www.vdi.de/wip](http://www.vdi.de/wip)

**1| Mehr als 80 VDI-Teams an deutschen Hochschulstandorten bilden die Basis des Nachwuchsnetzwerks**  
Fotos |VDI

# seele



seele.com

ICONSIAM Wisdom Hall © Andreas Keller

## wegweisend im fassadenbau

**Fassadenbauspezialist seele realisiert innovative Fassaden- und Dachlösungen weltweit. Einzigartige Schalentragwerke, filigrane Ganzglaskonstruktionen und komplexe Elementfassaden überzeugen durch ihre Ästhetik, Technologie und beispiellose Qualität – und das alles aus einer Hand made by seele.**

seele GmbH | Gutenbergstr. 19 | 86368 Gersthofen | Deutschland | [info.de@seele.com](mailto:info.de@seele.com)

# „Klappern gehört immer zum Handwerk“

LAVA ist heute ein weltbekanntes Büro. Dabei wurde es erst 2007 gegründet. Einer der Mitbegründer, Tobias Wallisser, erzählte uns vom Anfang und den Faktoren, die sie so schnell wachsen ließen.

## Wann und warum haben Sie sich selbstständig gemacht?

LAVA wurde 2007 von drei Partnern, Chris Bosse, Alexander Rieck und mir gegründet. Wir haben zwar alle an der Universität in Stuttgart studiert, dort allerdings keine Projekte zusammen bearbeitet. Über Praktika und ein Projekt mit der Fraunhofer Gesellschaft haben wir uns kennengelernt. Wir hatten alle das Gefühl, ähnliche Interessen und architektonische Ziele zu verfolgen und haben uns vorgenommen, wenn es die Möglichkeit gibt, zusammen am richtigen Projekt zu arbeiten, damit zu starten. Denn da wir alle bereits einige Jahre in etablierten Strukturen an großmaßstäblichen Projekten gearbeitet hatten, war uns klar, dass unsere Fähigkeiten nicht beim klassischen Start mit kleinen Projekten zur Geltung kommen würden.

## Was war Ihr erstes Projekt und wie sind Sie an den Auftrag gekommen?

Unser erstes Projekt war der Entwurf eines ausschließlich mit Solarenergie betriebenen Skiessorts in den Vereinigten Arabischen Emiraten. Alexander war bereits längere Zeit dort unterwegs, Chris von Australien aus ebenfalls. Dann kam aus Dubai von Bekannten aus dem Projektmanagement und Sportmarketing parallel die Anfrage an Chris und Alexander, ob sie ein Architektenteam

zusammenstellen könnten, um die Vorentwurfsplanung weiter zu bearbeiten. Und kurze Zeit später saßen wir in Dubai und haben uns überlegt, wie wir das am besten auf die Beine stellen könnten. Mit Eröffnung eines Kontos hatten wir dann die erste ‚Firma‘ gegründet. Der Name ‚Laboratory for Visionary Architecture‘ erklärt sich aus diesem Zusammenhang auch. Wir sind nicht als Architekturbüro gestartet, sondern mit einer experimentellen Aufgabe.



## VITA

(v.l.) Tobias Wallisser, Alexander Rieck und Chris Bosse, Gründer von LAVA  
Fotos: LAVA

[www.l-a-v-a.net](http://www.l-a-v-a.net)

### Wie kamen die folgenden Aufträge in Ihr Büro?

In der Folge waren wir alle 14 Tage in Dubai und Abu Dhabi und haben begonnen, parallel zum Glacier-Projekt mit unseren Partnern noch weitere Projekte zu bearbeiten, teilweise spekulativ, teilweise direkt im Kontakt mit weiteren Auftraggebern. Dies waren alles Projekte aus dem direkten Kontakt mit Personen, u.a. ein Hochhausprojekt in Abu Dhabi, das von Michael Schumacher vermarktet wurde.

### Über welche Kanäle haben Sie sich über mögliche Aufträge informiert?

Zu diesem Zeitpunkt waren das in den Emiraten vor allem örtliche Immobilienzeitschriften. Parallel haben wir angefangen, uns in Deutschland und Australien nach Wettbewerben und Projekten umzusehen. Hier haben wir zunächst Bekannte kontaktiert und ihnen von unserer neuen Konstellation erzählt. So sind erste kleinere Projekte, Installationen und Messestände entstanden, an denen wir prototypisch unsere Arbeitsweise im Kleinen ausprobiert haben.

### Ab welchem Zeitpunkt war es für Sie und Ihre Partner wichtig, an mehreren internationalen Standorten vertreten zu sein und Büros zu gründen?

Wie gesagt, waren wir von Anfang an mit dem Büro an zwei Standorten, Stuttgart und Sydney vertreten und hatten Projekte an einem anderen, dazwischen liegenden Ort. So konnten wir unterschiedliche Arbeitsweisen und Expertisen zusammenbringen und damit ein eigenes Büroprofil anbieten. Seit Kurzem ist Chris Bosse viel in Vietnam unterwegs, wo das Büro einige Wettbewerbe gewinnen konnte. Wir haben dort nun einen weiteren Standort für die lokalen Aktivitäten.

### Welche Rolle spielen Sie und Ihre Partner heute beim Thema Aufträge „an Land holen“?

Heute ist jeder der drei Partner für einen Standort zuständig, seit 2012 haben wir in Berlin einen weiteren Standort. LAVA ist mittlerweile zwar einigermaßen bekannt, trotzdem ist die Akquise ein ständiges Thema und läuft hauptsächlich über die drei Partner. Dabei kommt es uns zu Gute, dass wir zunächst an unterschiedlichen Orten lokale Kontakte hatten. Darüber hinaus sprechen wir uns für Wettbewerbe ab und treffen uns zu gemeinsamer Projektsuche im Ausland.

### Wie wichtig ist es für Sie sich mit KollegInnen aus anderen Büros und Unternehmen auszutauschen?

In Deutschland sind wir seit Jahren Mitglied im NAX, dem Netzwerk Architektur Export der Bundesarchitektenkammer. Dies bietet eine gute Möglichkeit, sich mit anderen deutschen Kollegen vor allem in Bezug auf Aktivitäten im Ausland zu unterhalten. Gleichzeitig haben wir intern die Erfahrung aus weiteren Ländern und können so für Projekte im Ausland die richtigen Teams zusammenstellen.

Nutzen Sie kostenfrei **1 Mio. Ausschreibungstexte** und **Zusatzinformationen** von **600 Herstellern**.



+



+



+



+





**Welche Rolle spielt für Sie bei diesem Thema das eigene Präsentieren / Marketing (Website, Social Media, etc...)?**

Klappern gehört immer zum Handwerk. Wir sind unterschiedlich intensiv auf den verschiedenen medialen Kanälen unterwegs. Veröffentlichungen sind immer wichtig, um gute Mitarbeiter zu rekrutieren und um das Büroprofil zu etablieren. Für uns selbst ist eine klar nachvollziehbare, grafisch ansprechende Präsentation der Entwurfsentscheidungen sehr wichtig, denn oft sind unsere Projekte etwas ungewöhnlich und erklären sich erst mit dem Verständnis der Randbedingungen. Bei Auftraggebern nutzen wir immer mehr VR oder AR Präsentationstechniken, um die Entwürfe bereits in frühen Stadien erlebbar zu machen.

**Was sollte zum Thema Auftragsakquise und Netzwerken unbedingt erzählt werden?**

Architektur ist einerseits ein weites Feld, andererseits begegnet man den gleichen Akteuren immer wieder. Es ist wichtig, nicht die anderen Planer als Opponenten zu begreifen, sondern gemeinsam für die Qualität der gebauten Umgebung einzutreten. Die Notwendigkeit von Prozessen, die zur Qualitätssicherung führen ist auf jeden Fall da, Wettbewerbe sind aber nicht das Allheilmittel, als dass sie lange galten. Die Rahmenbedingungen von Wettbewerben muss man sich genau ansehen. Oft führen sie zu durchschnittlichen Lösungen, da keine Innovation erwünscht ist. Da kann es besser sein sich auf einem Gebiet zu profilieren und gezielt an passende Auftraggeber heranzutreten.



1| Masdar Plaza – der Wettbewerbsgewinn für das Stadtzentrum der geplanten ersten CO<sub>2</sub>-freien Stadt der Welt

2| Green climate Funds: Projekt für die Dt. Regierung, um die Bewerbung für die Ansiedlung der Behörde in Bonn zu unterstützen, 2012

3| CAMPUS GERMANY EXPO 2020, Entwurf für den Dt. Pavillon auf der Weltausstellung in Dubai – derzeit im Bau, 2018-2020

4| Jugendherberge Bayreuth – das erste größere Projekt, das in Deutschland gebaut wurde; Fertigstellung 2017  
Abbildungen / Foto | LAVA

**Hat sich, seit der Gründung von LAVA, etwas auf diesem Gebiet verändert? Wenn ja, was? Und was meinen Sie steckt dahinter?**

Vor allem in Deutschland gehen Auftraggeber kaum das Risiko ein, mit unbekannteren Büros, die weniger Erfahrung haben, innovative Projekte zu starten. Wir hatten mit dem Projekt in den Emiraten Glück und wurden dadurch bekannter. Für uns selbst hat sich einiges geändert, wir sind mittlerweile für unsere Haltung bekannt, was uns neue Chancen eröffnet. Das liegt sicherlich am Werksvertragsrecht und der damit verbundenen Verantwortung und Haftung der Architekten. Solange es hier keine Änderung gibt, werden innovative Planer stark benachteiligt. Positiv sind die neuen Möglichkeiten digitaler Plattformen zur Vernetzung und zur Abstimmung mit internationalen Partnern.

**Vielen Dank!**



**DACH+HOLZ**  
International

DIE MESSE FÜR  
HOLZBAU UND AUSBAU,  
DACH UND WAND

**UNSERE MESSE.  
UNSERE STÄRKE.**

MESSEGELÄNDE STUTTGART

28. – 31.01.2020 | Dienstag – Freitag

[www.dach-holz.com](http://www.dach-holz.com)



**Wir freuen uns auf  
Sie in Stuttgart!**

# Türen öffnen und öffnen lassen

Schnetzer Puskas Ingenieure wachsen seit fast 70 Jahren. Dr. Kevin M. Rahner, Partner des Büros, berichtet hier über seinen Werdegang und wie ihm bisherige Stationen und gewonnene Kontakte heute weiterhelfen.

Mein Studium schloss ich 2002 an der Universität Stuttgart ab. Nach drei Jahren bei Walther Mory Maier in Basel im Hochbau und der Dr.-Ing. Weiß Ingenieurgesellschaft in Freiburg im Bereich der fliegenden Bauten war Schnetzer Puskas Ingenieure 2005 meine dritte Arbeitsstelle. Aufgrund der gestiegenen Mitarbeiterzahl wurde drei Jahre später die Ebene der Associates im Büro eingeführt. Zunächst noch zögernd, überzeugte mich mein Mentor Heinrich Schnetzer, der Jüngste der fünf Associates zu werden. Über einen Kontakt bei meiner ersten Arbeitsstelle, gelang es mir im selben Jahr, mein erstes Projekt zu akquirieren: Ein Projekt bestehend aus einem Flugzeugunterhalts-Hangar und einem Parking-Hangar mit Betriebsgebäude für die Air Ser-

vice Basel AG am Flughafen Basel Mulhouse Freiburg. Diese Auftragsakquise war nicht bewusst gelenkt, sondern entsprang eher einer Gelegenheit. Während der mehrjährigen Arbeit an der Elbphilharmonie in Hamburg mit dem Architekturbüro Herzog & de Meuron reifte in mir schließlich die Idee, die gewonnenen praktischen Kenntnisse theoretisch an der Hochschule zu vertiefen und an der ETH Zürich zu promovieren.

- 1| **Airservice Basel**
- 2| **Unithèque, Lausanne**
- 3| **taz Neubau, Berlin**
- 4| **Caixa Forum, Madrid**

Fotos | Schnetzer Puskas Ingenieure (1 & 4), FHV Architectes (2), Rory Gardner (3)  
Portraitfoto | Foto-Werk, Michael Fritschi

## Promotion und Praxis

Durch die praktische Arbeit war ich bereits in Kontakt zu vergleichsweise vielen Architekten. In der Schweiz besteht der übliche Weg in die Selbstständigkeit für junge Architekten darin, zunächst bei einem größeren Büro Erfahrung zu sammeln. Anschließend bearbeitet man offene Wettbewerbsausschreibungen oder Studien während eines Teilarbeitspensums als Assistent an einem Lehrstuhl an der ETH Zürich. Einige dieser Architekten suchten während meines Doktorats nach technischer Unterstützung bei der Entwicklung Ihrer Wettbewerbsbeiträge. Es gelang mir, mehrere Beiträge zu siegreichen Wettbewerbsentwürfen zu verfassen und nach Abschluss der Doktorarbeit im Jahr 2015 und mit den Erfahrungen der erwähnten Wettbewerbsgewinne begann ich mein Netzwerk aus jungen und selbstständigen Architekten auszubauen. Gleichzeitig ergab sich durch die Arbeit im Büro aus den laufenden Projekten und Anfragen aus dem bestehenden Netzwerk der beiden Seniorpartner die Gelegenheit, mit renommierten Architekten zusammenzuarbeiten.





**Dr. Kevin M. Rahner, Schnetzer Puskas Ingenieure** Seit der Gründung des Ingenieurbüros für Baustatik in Basel 1953 durch Heinz Hossdorf hat sich das Büro durch Generationenwechsel, neue Partner, von der Kollektivgesellschaft zur Aktiengesellschaft und von der nationalen zur internationalen Ebene weiterentwickelt. Seit 2016 leiten die fünf Partner Dr. Heinrich Schnetzer, Tivadar Puskas, Stefan Bänziger, Jan Stebler und ich, Kevin M. Rahner, das Büro, das durch mittlerweile neun Associates in der Organisationsstruktur nachhaltig gestärkt wird und rund 90 Mitarbeiter umfasst.

[www.schnetzerpuskas.com](http://www.schnetzerpuskas.com)

### Nächste Station: Berlin

Der Wettbewerbsgewinn für den Neubau der taz mit E2A aus Zürich (DBZ10/2019) öffnete uns die Tür nach Berlin. Nach der Fertigstellung im vergangenen Jahr kam unser Büro und insbesondere ich in der Folge mit Berliner Architekten, wie Thomas Kröger Architekten, AFF Architekten, Bruno Fioretti Marques Architekten oder David Chipperfield Architekten, in Kontakt. In Wettbewerbsarbeiten oder in ersten Projekten versuchen wir nun unsere, aus der schweizer Arbeitswelt, bewehrte direkte und enge Zusammenarbeit zwischen Architekt und Ingenieur von den ersten Skizzen an einzubringen.

### Basel, Zürich, Bern, ... Berlin!

Wir finden es entscheidend, dass sich die Standorte untereinander austauschen und eine einheitliche Unternehmensphilosophie gepflegt wird. Derzeit sind von den verantwortlichen Partnern drei an unserem Hauptsitz in Basel tätig: Tivadar Puskas, Heinrich Schnetzer und ich. Stefan Bänziger hat als ehemaliger Basler Mitarbeiter die Niederlassung in Zürich im Jahr 2004 gegründet. Jan Stebler begann nach seinem Studium zunächst in Basel und treibt nun seit 2012 im Wesentlichen die Entwicklung der Berner Filiale voran. Beide Standorte wurden aus der Gelegenheit heraus gegründet, dass sich ein geeigneter Mitarbeiter räumlich verändern wollte. Gleichzeitig bestanden in der jeweiligen Stadt Kontakte zu Architekturbüros und anderen Entscheidungsträgern. Bei der Gründung der beiden jüngeren Standorte in der Schweiz wurden die Projekte somit zu-

nächst durch die bestehenden Kontakte der beiden Seniorpartner akquiriert. Beide Standorte haben in den folgenden Jahren ihr Beziehungsnetz im Wesentlichen durch Wettbewerbsbeiträge und -erfolge gepflegt und zunehmend erweitert.

Auch wenn sich unser Büro nach einer fast siebzigjährigen Geschichte auf dem Weg in die vierte Generation befinden, sind auch heute noch die Partner mit ihren persönlichen Kontakten zu einem großen Teil für die Akquise der Projekte verantwortlich. In der deutschsprachigen Schweiz werden wir mittlerweile als kompetenter und verlässlicher Projektpartner für komplexe Bauvorhaben gesucht. Außerhalb der Schweiz sind wir durch Projekte wie der Elbphilharmonie in Hamburg, das Caixa Forum in Madrid oder auch den Neubau der taz in Berlin einem Fachklientel bekannter geworden.

### Digitaler Auftritt

Wir versuchen, den Namen durch Social Media und eine aktuelle Website weiter zu stärken. Eine Mitarbeiterin im Bereich der Kommunikation ist den Partnern dabei seit kurzem behilflich. Für uns ist die Kommunikation und Präsentation unserer Arbeit via

Website oder Social Media begrenzt ein wesentliches Mittel zur Akquise, weil wir der Meinung sind, dass durch diesen Aufwand junge Berufseinsteiger dazu ermutigt werden, ihre ersten beruflichen Schritte bei uns zu machen.

**Momentan sind wir mit einem Projektbüro in Berlin vor Ort vertreten, bei dem wir uns den Ausbau zu einer dauerhaften Niederlassung längerfristig vorstellen können.**

**Mauerwerk**  
Natürlich. Wirtschaftlich. Sicher.

**UNIKA®**  
KALKSANDSTEIN

Planungssicherheit mit einem ökologischen Baustoff nach Norm, Ausführungssicherheit mit werkseitigem Zuschnitt auf Maß und bester Schall- und Brandschutz inklusive. Bauen Sie wirtschaftlich.

**UNIKA Planelemente.**

UNIKA GmbH  
Am Opel-Prüffeld 3  
63110 Rodgau  
Telefon (06106) 28 09 10  
Telefax (06106) 28 09 90

[www.unika-kalksandstein.de](http://www.unika-kalksandstein.de)

# TGA-Planer: Die Zukunft liegt im Netzwerk!

Wenn schon Netzwerken, warum dann nicht direkt im Zusammenschluss?! Die PlanerAllianz ist genau das: Eine Gruppierung von Unternehmen, die als Beratende Ingenieure tätig sind und sich gegenseitig unterstützen.

Um für unsere Kunden ab einer bestimmten Umsatzgröße bei Bauprojekten interessant und entsprechend leistungsstark zu sein, müssen wir vor Ort sein und eine gewisse Größe haben, um umfangreiche Projekte umzusetzen und personelle Engpässe abzufedern.

Diese Leistungsmerkmale kann nur ein großes Planungsbüro nachweisen. Oder ein Zusammenschluss kleinerer, leistungsstarker Planungsbüros. So geschehen in der PlanerAllianz.

TGA-Projekte werden vielfältiger und komplexer. Der Austausch mit Partnern im Netzwerk sorgt für Know-how-Transfer und bringt sowohl das gemeinsame Geschäft als auch das eigene Geschäft jedes einzelnen Partners voran. Im Alltag reicht es oft schon, wenn man sich durch einen schnellen Anruf Hilfestellung holen kann. Für schwierige Fragen kann auf eine gemeinsam genutzte IT-basierte Kommunikations- und Dokumentations-Infrastruktur zurückgegriffen werden.

Die Zusammenarbeit im Netzwerk erlaubt, je nach Schwerpunkt des einzelnen Büros, sowohl einen hohen Grad an Spezialisierung als auch an Generalisierung. Kann der Spezialist ein bestimmtes Gewerk nicht abdecken, wird ein Partnerbüro angefragt. Zudem kann der Verwaltungsaufwand im eigenen Büro herabgesetzt werden und die Planer können sich auf ihre Kernkompetenz – die Planung – konzentrieren.

Das Kostenbewusstsein seitens der Auftraggeber wächst, langfristige loyale Kundenbeziehungen dagegen werden brüchig. Mehr Planungslei-

stungen müssen inzwischen öffentlich ausgeschrieben werden, da die Höhe des Schwellenwertes herabgesetzt wurde. Gleichzeitig steigt der Aufwand für die Teilnahme an Ausschreibungen und Präsentationen. Hier hat die PlanerAllianz in den letzten Jahren einen hohen Standard erarbeitet und die Kosten minimiert.

Jüngstes Beispiel ist die Planung von zwei baugleichen Kindertagesstätten in Hessen. Zwei Büros sind mit der Planung betraut, zum einen das Technische Büro Alsfeld für den Bereich Heizung/Lüftung/Sanitär (HLS) aus Hessen, zum anderen das Technische Büro Göttingen für den Bereich Elektro (ELT) aus Niedersachsen. Der Standort des Projektes liegt genau in der Mitte.

Zunächst wurden zwei getrennte Ausschreibungen für die Bereiche „Heizung/Lüftung/Sanitär“ und „Elektro“ durchgeführt. Nach den erfolgreichen Präsentationen und der Zuschlagser-

teilung für beide Bereiche wurde eine interne Projektvereinbarung getroffen, in der festgehalten wurde, wer welche Aufgaben übernimmt und welche Honorarverteilung daraus folgt. Zwar handelt es sich – von außen betrachtet – um zwei Ausschreibungsaufträge: Jedoch gibt es für das Innenverhältnis ein Projektteam mit Gesamtprojektleiter und somit einem zentralen Ansprechpartner für die Gemeindeverwaltung. In diesem Fall wurde die Leitungsfunktion durch das Planungsbüro für den HLS-Bereich übernommen. Die Umsetzung der durch den Auftraggeber vorgegebenen Leistungen wird durch eine moderne, gemeinsame IT-Infrastruktur begleitet. Ein Programm welches dafür gerne verwendet ist „Plan Calnova“



---

#### VITA

**Michael Engelmann**, Mitbegründer und geschäftsführender Gesellschafter der PlanerAllianz, Hannover,  
Foto: Michael Engelmann

---

[www.planerallianz.de](http://www.planerallianz.de)

---

# DIE ZUKUNFT EIN GEPLANT

## Neue Themenfelder entwickeln sich erst in der intensiveren Zusammenarbeit

Neue Gesetzesvorgaben stellen die Planer auch im Bereich der Vertragsverhandlungen vor immer neue Herausforderungen. Hier kann sich der einzelne auch auf die Kompetenz der PlanerAllianz verlassen. Das schützt nicht nur den Auftragnehmer, sondern auch den Bauherrn vor unerwarteten Überraschungen.

Im Bereich der Projektbearbeitung haben die Beteiligten festgestellt, dass in der schnelllebigen Zeit die Projektleitung mit der Flut von Anforderungen, insbesondere von Mails, der Überblick schnell verloren geht. Insbesondere wenn der Projektleiter auch in die Planung oder Objektüberwachung involviert ist.

Die PlanerAllianz begegnet diesem Phänomen mit der Implementierung eines strukturierten Projektmanagements. In regelmäßigen, kurzen internen Projektgesprächen zwischen dem Projektmanagement und der jeweiligen Projektleitung wird der Status vorher festgelegter Projektparameter (Termine, Kosten, Bausoll, Risiken, Chancen etc.) abgestimmt und dokumentiert. Auf diese Weise wird die Transparenz im Projekt erhöht, werden Zuständigkeiten und Verbindlichkeiten klarer definiert. Es entsteht ein für den Projektablauf förderliches Frühwarnsystem. Für die PlanerAllianz beinhaltet ein gelebtes Projektmanagement die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit.

Regelmäßig finden „Inhouse-Seminare“ statt. Das Schulungsprogramm ist konkret auf die Bedürfnisse der PlanerAllianz zugeschnitten. Praxisbeispiele und Fragen können vor dem Hintergrund des konkreten Arbeitsumfelds erörtert werden, wodurch die anschließende Übertragung der Lerninhalte auf die berufliche Realität leichter gelingt. Unsere Planung funktioniert bisher dank guter Kommunikation auch ohne BIM Software.

## Während zu Beginn des Zusammenschlusses die Großprojekte im Fokus standen, sind sich die Partner inzwischen einig: Auch bei kleinen Projekten liegt der Vorteil der Bearbeitung im Netzwerk

Auch zukünftig hat die PlanerAllianz noch viel vor, ab November startet ein Intensiv-Lehrgang für Projektleiter. Hier werden die Projektverantwortlichen nicht nur im Bereich der „harten Fakten“ -Baurecht, HOAI, VOB etc. geschult sondern sie werden auch im Bereich der „Softskills“ – Zeitmanagement, Verhandlungsführung, Präsentationen, etc. auf die immer höheren Anforderungen im Baugeschäft bestens vorbereitet.



Das System **VEKA SOFTLINE 82 MD** besticht durch seinen Funktionsumfang und seine Flexibilität. Und ist somit die energetisch optimierte Premiümlösung für Fenster und Türen. Mehr unter [create.veka.de](https://create.veka.de)

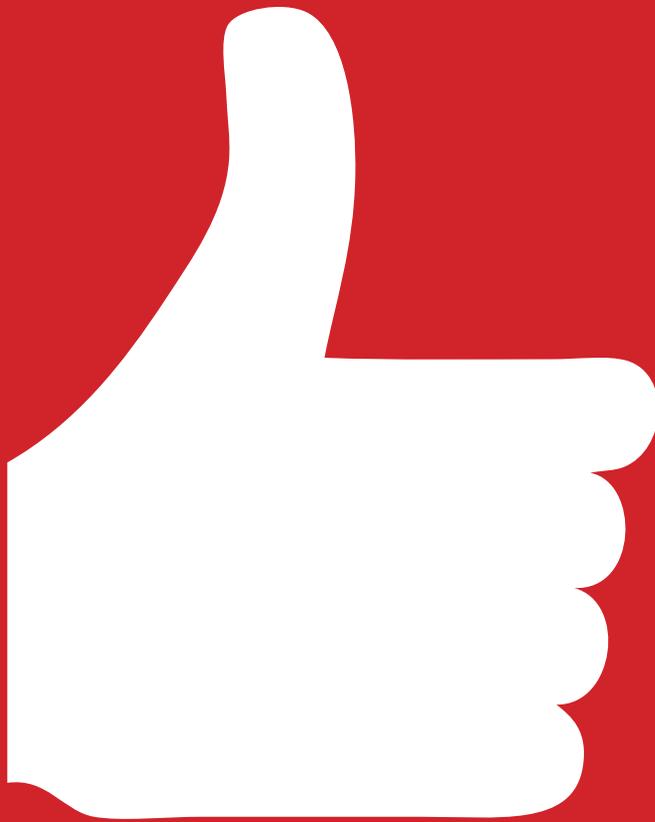


Das Qualitätsprofil  
★ ★ ★ ★ ★ ★ ★

# DBZ

DEUTSCHE BAUZEITSCHRIFT

Heute  
schon **ge-  
liked?**



**Besuchen Sie uns auf facebook!**

[www.facebook.com/DBZDeutscheBauZeitschrift](http://www.facebook.com/DBZDeutscheBauZeitschrift)

**DER ENTWURF**

Sonderheft der DBZ  
Deutsche BauZeitschrift  
Mitglied der Arbeitsgemeinschaft Leseranalyse Architekten und Bauingenieure

**Verlag und Herausgeber**

Bauverlag BV GmbH,  
Avenwedder Str. 55,  
33311 Gütersloh,  
www.bauverlag.de

**Chefredaktion**

Dipl.-Ing. Katja Reich,  
Telefon: +49 151 46105591,  
E-Mail: katja.reich@dbz.de  
(verantwortlich für den redaktionellen Inhalt)

**Redaktion DBZ/DER ENTWURF**

Mariella Schlüter M.Sc. Arch.,  
Telefon: +49 173 2514736  
E-Mail: mariella.schlueter@dbz.de

**Redaktion DBZ**

Dipl.-Ing. Beate Bellmann,  
Telefon: +49 5241 80-2857,  
E-Mail: beate.bellmann@dbz.de  
Dipl.-Ing. Sarah Centgraf,  
Telefon: +49 5241 80-2119  
E-Mail: sarah.centgraf@dbz.de  
Benedikt Kraft M. A.,  
Telefon: +49 5241 80-2141,  
E-Mail: benedikt.kraft@dbz.de  
M.Sc. Arch. Nadine Schimmelpfennig,  
Telefon: +49 30 88410630  
E-Mail: nadine.schimmelpfennig@dbz.de

**Redaktionsbüro**

Birgit Kahmen-Knurr  
Tel.: +49 5241 80-75030  
E-Mail: Birgit.Kahmen-Knurr@dbz.de

**Layout**

Kristin Nierodzik

**Geschäftsführer**

Michael Voss,  
Telefon: +49 5241 80-2476

**Leitung Werbemarkt**

Volker Winzer,  
Telefon: +49 5241 80-2513

**Head of Digital Sales**

Axel Gase-Jochens,  
Telefon: +49 5241 80-75018,  
E-Mail: axel.gase-jochens@bauverlag.de

Gültig ist die Anzeigenpreisliste vom 01.10.2019

**Marketing + Vertrieb**

André Eckermann

**Leserservice + Abonnements**

Abonnements können direkt beim Verlag oder bei jeder Buchhandlung bestellt werden.  
Bauverlag BV GmbH,  
Postfach 120,  
33311 Gütersloh  
Der Leserservice ist von Montag bis Freitag persönlich erreichbar von 8.00 bis 18.00 Uhr (freitags bis 16.00 Uhr).  
Telefon: +49 180 55522533,  
Fax: +49 180 55522535,  
E-Mail: leserservice@bauverlag.de

**Bezugszeit**

DER ENTWURF erscheint zweimal jährlich jeweils zu Semesterbeginn als Sonderheft der DBZ. Die DBZ erscheint monatlich und kostet im Studenten-Abonnement 90,00€, inkl. der beiden Ausgaben  
DER ENTWURF einschließlich der Nutzung des DBZ online-Archivs. Das Abo gilt zunächst für ein Jahr und ist danach jeweils vier Wochen vor Ablauf eines Quartals schriftlich kündbar.

**Veröffentlichungen**

Zum Abdruck angenommene Beiträge und Abbildungen gehen im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen in das alleinige Veröffentlichungs- und Verarbeitungsrecht des Verlages über. Überarbeitungen und Kürzungen liegen im Ermessen des Verlages. Für unaufgefordert eingereichte Beiträge übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr. Die inhaltliche Verantwortung mit Namen gekennzeichnete Beiträge übernimmt der Verfasser. Honorare für Veröffentlichungen werden nur an den Inhaber der Rechte gezahlt. Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung oder Vervielfältigung ohne Zustimmung des Verlages strafbar. Das gilt auch für das Erfassen und Übertragen in Form von Daten.

**Druck**

L.N. Schaffrath,  
Geldern

# DIE TÜR LÖSUNG MIT NIVEAU

Das System **VEKA SOFTLINE 82 MD** umfasst neben einem Türprofil mit vielfältigen Anschlussmöglichkeiten auch eine barrierefreie Bodenschwelle. Für Ästhetik und Ergonomie in nahezu jeder Einbausituation. Mehr unter [create.veka.de](http://create.veka.de)



Das Qualitätsprofil  
★★★★★★

# KRALL DIR DIE VORTEILE!



**Du studierst Architektur?**

**Willst mit zukunftsweisender CAD-/BIM-Software planen?**

Dann bist du hier genau richtig! Wir sind die WILDCADS,  
die junge Community für kreatives Entwerfen mit ARCHICAD.  
Mit wilden Vorteilen: ARCHICAD Studentenversion,  
Online-Kurse, BIMcloud – **alles kostenlos.**

Sei dabei:  
[wildcads.graphisoft.de](http://wildcads.graphisoft.de)

**WILDCADS**  
BY GRAPHISOFT® 